

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA
PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR**

**HILMY FAUZAN
8215145214**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
KONSENTRASI PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2018**

***INTERNSHIP REPORT AT
PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR***

***HILMY FAUZAN
8215145214***



This Internship Report was written to comply one of the requirements to get a Bachelor's Degree of Economics at Faculty of Economic of State University of Jakarta

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT
MARKETING CONCENTRATION
FACULTY OF ECONOMICS
STATE UNIVERSITY OF JAKARTA
2018***

ABSTRAK

HILMY FAUZAN, Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada PT Sun Star Motor Mitsubishi, Bogor. Divisi Penjualan dan Pemasaran. Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2018. Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) untuk menyelesaikan studinya sebelum menulis skripsi. Pelaksanaan PKL bertujuan sebagai media kerja sama antara perusahaan dengan UNJ serta agar mahasiswa mendapatkan wawasan yang lebih luas dan pengalaman mengenai dunia kerja, melatih mental sebelum memasuki dunia kerja keuangan dan memperluas jaringan kerja. PKL dilaksanakan pada PT Sun Star Motor Mitsubishi terletak di Jalan KH. Sholeh Iskandar No.35, Kedung Jaya, Tanah Sereal, Bogor. Tugas praktikan berkaitan dengan Penjualan dan Pemasaran. Dari pelaksanaan PKL tersebut praktikan mendapatkan pengetahuan dan wawasan baru mengenai dunia kerja, khususnya di PT Sun Star Motor Mitsubishi.

Kata Kunci: Praktik Kerja Lapangan (PKL), Sun Star Motor Mitsubishi, Penjualan dan Pemasaran.

ABSTRACT

HILMY FAUZAN, *The Internship Report at PT Sun Star Motor Mitsubishi, Bogor. Division of Selling and Marketing. Bachelor Degree of Management, Management Major, Faculty of Economics, State University of Jakarta, 2018. The internship is one of requirement of the graduate program in State University of Jakarta to finish the study before make a thesis. Implementation of Internship aims to add to the experience and get working experience, make a working network and also train yourself in preparation for competition in the world of work later. Internships was placed at PT Sun Star Motor Mitsubishi, the street of KH. Sholeh Iskandar No.35, Kedung Jaya, Tanah Sereal, Bogor. The interns be related with Selling and Marketing. The street vendors of implementation interns gain knowledge and new insights into the world of work, especially in PT Sun Star Motor Mitsubishi.*

Keywords: *Internship, Sun Star Motor Mitsubishi, Selling and Marketing.*

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Laporan Praktik Kerja Lapangan

Judul : Laporan PKL Pada PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor
Nama Praktikan : Hilmy Fauzan
Nomor Registrasi : 8215145214
Program Studi : S1 Manajemen

Setuju untuk Ujian:

Menyetujui,
Pembimbing



Setyo Ferry Wibowo, S.E. M.Si

NIP. 19720617 199903 1 001

Mengetahui,
Ketua Program Studi S1 Manajemen



Andrian Haro, S.Si, MM

NIP. 19850924 201404 1 002

Seminar pada Tanggal: 23 - 01 - 2018

LEMBAR PENGESAHAN

Ketua Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Andrian Haro, S.Si, M.M.

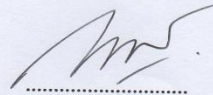
NIP. 19850924 201404 1 002

Nama
Ketua Penguji

Tanda Tangan

Tanggal

Andrian Haro, S.Si, M.M.
NIP. 19850924 201404 1 002



30-01-2018

Penguji Ahli

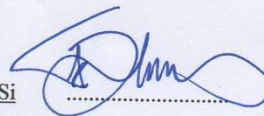
Shandy Aditya, BIB, M.PBS
DPK



23-01-2018

Dosen Pembimbing

Setyo Ferry Wibowo, S.E, M.Si
NIP. 19720617 199903 1 001



16-01-2018

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin. Segala puji bagi Allah SWT juga junjungan kita Kepada Nabi Besar Muhammad SAW yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada praktikan sehingga praktikan dapat menyelesaikan penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini.

Laporan PKL ini ditulis untuk memenuhi salah satu syarat mendapatkan Gelar Sarjana, Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Laporan ini disusun berdasarkan hasil praktik yang telah dilakukan mulai bulan Juli 2017 sampai dengan September 2017 di perusahaan PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR.

Pada kesempatan ini praktikan mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Allah SWT, atas hidayah, petunjuk, dan cinta-Nya yang telah diberikan kepada saya selaku praktikan;
2. Nabi Muhammad SAW atas syafaat dan kecintaan terhadap umatnya;
3. Seluruh keluarga besar yang telah memberikan bantuan materiil dan semangat bagi praktikan;
4. Setyo Ferry Wibowo SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membantu praktikan dalam penulisan Laporan PKL;
5. Dr. Dedi Purwana, E.S., M.Bus selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta;

6. Andrian Haro, S.Si., MM selaku Koordinator Program Studi S-I Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta;
7. Seluruh Dosen UNJ yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat selama praktikan duduk dibangku perkuliahaan;
8. Bapak Chaerudin selaku Supervisor serta seluruh karyawan PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR yang telah banyak membantu praktikan selama pelaksanaan PKL;
9. Rekan-rekan mahasiswa S1 Manajemen 2014 kelas A dan semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan bantuan dan motivasi dalam penulisan laporan PKL.

Dalam penulisan laporan PKL ini praktikan menyadari masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, praktikan mengharapkan kritik dan saran agar laporan ini dapat diselesaikan dengan baik dan berguna dimasa mendatang. Semoga penulisan laporan PKL ini dapat memberikan hal-hal yang positif dan membantu, baik bagi praktikan maupun pembaca.

Jakarta, Januari 2018

Praktikan

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Maksud dan Tujuan PKL	5
C. Manfaat PKL	5
D. Tempat PKL	6
E. Jadwal PKL	7
BAB II	9
TINJAUAN PERUSAHAAN	9
A. Sejarah Perusahaan	9
B. Struktur Organisasi Perusahaan	15
C. Kegiatan Umum Perusahaan	18
BAB III	27
PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN	27
A. Bidang Kerja	27
B. Pelaksanaan Kerja	28
C. Kendala Yang Dihadapi	39
D. Cara Mengatasi Kendala	40
BAB IV	42
KESIMPULAN	42
A. Kesimpulan	42
B. Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	44
LAMPIRAN	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar I.1	Data Merek Mobil Paling Laris 2017.....	2
Gambar I.2	Tren Data Penjualan Mobil Mitsubishi di Indonesia.....	3
Gambar II.1	Logo Sun Motor Group.....	11
Gambar II.2	Struktur Organisasi PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor.....	16
Gambar III.1	Produk Mitsubishi Mirage.....	30
Gambar III.2	Produk-Produk Mobil Mitsubishi Motors.....	31
Gambar III.3	Flow Chard Tahapan Pembelian Mobil Mitsubishi.....	32
Gambar III.4	Brosur Produk-Produk Mitsubishi.....	34
Gambar III.5	Booklet Produk-Produk Mitsubishi.....	34
Gambar III.6	Brosur Daftar Harga Produk-Produk Mitsubishi.....	35
Gambar III.7	Pameran Produk Mobil Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor.....	37
Gambar III.8	Pameran Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor.....	38

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Surat Permohonan PKL.....	45
Lampiran 2	Surat Penerimaan Peserta PKL.....	46
Lampiran 3	Daftar Hadir 1.....	47
Lampiran 4	Daftar Hadir 2.....	48
Lampiran 5	Daftar Hadir 3.....	49
Lampiran 6	Penilaian PKL.....	50
Lampiran 7	Surat Keterangan Telah Melaksanakan PKL.....	51
Lampiran 8	Daftar Kegiatan Harian PKL.....	52

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Kegiatan perekonomian yang ada di Indonesia maupun Dunia selalu tidak terlepas dari fungsi manajemen yang diterapkan dalam setiap kegiatan usaha suatu perusahaan yang menjadi panduan langkah bagi setiap manajer untuk menjalankan proses manajemen dalam mencapai tujuan yang merancang, mengorganisir, memerintah, mengkoordinasi dan mengendalikan suatu usaha dalam sebuah perusahaan.

Dalam dunia kerja mahasiswa perlu melakukan kegiatan praktik kerja secara langsung di perusahaan atau instansi yang relevan dengan program pendidikan Manajemen sehingga setelah lepas dari ikatan akademik di Universitas Negeri Jakarta, mahasiswa bisa memanfaatkan pengalaman yang telah diperoleh selama masa pendidikan dan masa praktik kerja untuk dapat melanjutkan ke tujuan dunia kerja yang sebenarnya. Sebab, untuk dapat terjun langsung di dunia kerja tidak hanya dibutuhkan pendidikan formal yang tinggi dengan perolehan nilai yang memuaskan, melainkan diperlukan juga ketrampilan dan pengalaman yang luas untuk dapat mengenali bidang pekerjaan sesuai dengan keahlian yang dimiliki.¹

¹ Yusuf, S.Pd. "Fungsi Manajemen Menurut Henry Fayol,". 8 september, 2017.
<http://jurnalmanajemen.com/fungsi-manajemen-menurut-henry-fayol/> (diakses tanggal 4 November, 2017. Pukul 21:41 WIB)

Universitas Negeri Jakarta merupakan universitas negeri yang ada di Jakarta dengan program kelulusan khususnya Sarjana Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta memiliki banyak visi dan misi untuk memajukan dan menghasilkan kualitas mahasiswa yang cerdas, skeptis, jujur, dan beretika baik. Maka dari itu, Praktik Kerja Lapangan (PKL) menjadi bagian dari Program Studi Sarjana Ekonomi Manajemen FE UNJ sejak dibentuk hingga sekarang, dalam rangka meningkatkan kualitas kemampuan dan keterampilan lulusan Sarjana Ekonomi Manajemen FE UNJ, karena dimasa yang akan datang persaingan di dunia kerja akan semakin ketat. Praktikan memilih melaksanakan PKL di PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR yang bergerak di bidang otomotif karena sesuai dengan bidang perkuliahan yang sedang ditempuh dan perusahaan ini memiliki divisi penjualan dan pemasaran yang dapat membimbing praktikan untuk mengetahui lebih banyak lagi ilmu manajemen pemasaran yang di terapkan oleh perusahaan tersebut dan juga karena lokasi kantor yang strategis dan tidak jauh dari rumah praktikan, sehingga memudahkan praktikan untuk sampai ke PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR dengan tepat waktu.

Dalam perkembangan industri PT SUN STAR MOTOR khususnya merek Mitsubishi merupakan pemain industri otomotif terbesar yang masuk ke dalam kategori lima merek besar di Indonesia dan terlaris pada tahun 2017 menurut Gaikindo.

Berikut data daftar merek paling laris 2017 dan tren data penjualan mobil Mitsubishi di Indonesia:

No.	Merek	Jumlah Unit
1.	Toyota	193.5 ribu unit
2.	Daihatsu	94.3 ribu unit
3.	Honda	93.3 ribu unit
4.	Suzuki	51.8 ribu unit
5.	Mitsubishi	33.5 ribu unit
6.	Nissan	9.1 ribu unit
7.	Isuzu	8.2 ribu unit
8.	Datsun	4.8 ribu unit

Gambar I.1 Data daftar merek mobil paling laris 2017

Sumber : www.gaikindo.or.id

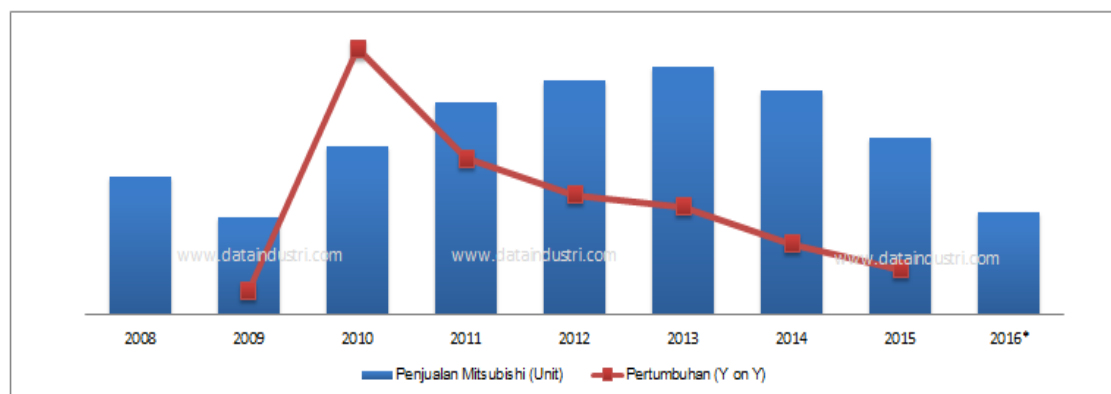
Tren Data Penjualan Mobil Mitsubishi di Indonesia, 2008 – 2016

Deskripsi	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Penjualan Mitsubishi (Unit)									
Pertumbuhan (Y on Y)									

Untuk Melihat Data, Silahkan Lakukan Pemesanan

Sumber: DataIndustri Research, diolah dari Mitsubishi Motors Indonesia dan Gaikindo (Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia)

*Januari - Agustus 2016



Gambar I.2 Tren Data Penjualan Mobil Mitsubishi di Indonesia

Sumber : www.dataindustri.com

Dengan melihat tren pertumbuhan yang menurun sejak tahun 2010 dan juga tren penjualan mobil Mitsubishi yang juga terus menurun dari tahun 2013. Mitsubishi di 2017 ini terus mengalami pembaharuan – pembaharuan, pabrikan asal Jepang Mitsubishi terus melakukan banyak langkah strategis dengan membentuk struktur organisasi baru yang fokus menggarap kendaraan penumpang ditambah dengan mendatangkan pemimpin baru, hingga melakukan tujuh kunci pemasaran untuk tahun 2017. Tahun ini juga Mitsubishi akan memasuki segmen pasar terbesar di Indonesia yaitu pasar small mpv dengan meluncurkan produk baru Xpander yang akan menambah persaingan dalam segmen small mpv dari produk pesaing lainnya.²

Pemerintah juga sedang melakukan harmonisasi PPnBM dan menerapkan paket stimulus bagi perekonomian dan skema pengampunan pajak yang terbukti efektif untuk meningkatkan pasar. Karena dalam pengembangan industri otomotif memiliki multiplier effect cukup luas, disamping menciptakan aktifitas ekonomi pada kegiatan perakitan dan manufaktur komponen, juga menimbulkan kegiatan ekonomi pada sektor distribusi sampai pada aktivitas pelayanan purna jualnya.³

² “Daftar merk mobil paling laris tahun 2017” . 10 Agustus 2017
<https://artikel.co.id/2017/08/10/daftar-merk-mobil-paling-laris-tahun-2017/> (diakses tanggal 11 November, 2017. Pukul 14:49 WIB)

³ Addi M Idhom “Menperin ungkap tren industri otomotif”. 14 Agustus 2017
<https://tirto.id/buka-giias-2017-menperin-ungkap-tren-industri-otomotif-cukk> (diakses tanggal 20 November, 2017. Pukul 15:35 WIB)

B. Maksud dan Tujuan PKL

1. Maksud dari Kegiatan PKL, yaitu:
 - a. Kegiatan PKL sebagai bagian dari persyaratan kelulusan Program Sarjana Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta;
 - b. Kegiatan PKL merupakan program untuk meningkatkan keahlian yang tentunya dapat memberikan wawasan dan pengalaman dalam melakukan pekerjaan yang sesuai dengan keahlian yang dimiliki.
2. Tujuan dari kegiatan PKL, yaitu:
 - a. Memperoleh pengalaman bagaimana melakukan penjualan dan strategi marketing khususnya perusahaan otomotif;
 - b. Memperoleh pengetahuan mengenai mekanisme penjualan mobil dalam perusahaan otomotif;
 - c. Menerapkan teori yang diperoleh selama di bangku kuliah ke dalam dunia kerja di bidang penjualan dan pemasaran.

C. Manfaat PKL

Ada beberapa kegunaan yang dapat diambil dari pelaksanaan kerja praktik ini baik bagi mahasiswa perguruan tinggi maupun perusahaan.

1. Bagi Praktikan :
 - a. Melatih mahasiswa agar dapat bekerja keras, bertanggung jawab dan berdisiplin;
 - b. Mendapat ilmu pengetahuan yang baru, mengenai cara penjualan yang baik dan benar dalam pemasaran produk di PT Sun Star Motor Mitsubishi;

- c. Agar mahasiswa dapat mengetahui lebih lanjut tentang permasalahan perusahaan yang terkait dengan penjualan dan ilmu-ilmu Manajemen Pemasaran sehingga dapat dijadikan pilihan untuk pengambilan judul pada tugas Akhir nantinya.
2. Bagi Universitas Negeri Jakarta :
- a. Mendapatkan masukan mengenai ilmu-ilmu baru yang dapat dijadikan landasan perbaikan kurikulum agar mata kuliah yang diajarkan sesuai dunia kerja;
 - b. Meningkatkan kerja sama antara perguruan tinggi dengan perusahaan.
3. Bagi PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR :
- a. Perusahaan dapat memberikan pengetahuan mengenai struktur kerja yang standar perusahaan bagi mahasiswa sebagai generasi yang akan datang;
 - b. Dapat berpartisipasi dalam pembagunan ilmu pengetahuan khususnya di bidang pemasaran.

D. Tempat PKL

Praktikan melaksanakan PKL di perusahaan yang bergerak dalam bidang Otomotif. Praktikan di tempatkan pada:

Nama Perusahaan	:PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR
Alamat	:Jl. KH. Sholeh Iskandar No.35 Kedung Jaya – Tanah Sareal, Bogor
Telepon	: (0251) 7544881
Fax	: (0251) 7544891

Tempat : Divisi Penjualan dan Pemasaran

Web : www.sunstarmotor.com

E. Jadwal PKL

Jadwal dan waktu pelaksanaan PKL dapat dibagi menjadi tiga tahap, diantaranya:

1. Tahap Persiapan

Dihari pertama praktikan mengurus surat PKL di gedung R Fakultas Ekonomi dan dirujukan ke Biro Administrasi, Akademik dan Kemahasiswaan (BAAK). Setelah selesai surat permohonan di buat oleh BAAK, Kemudian praktikan menuju ke PT Sun Star Motor Mitsubishi untuk memberikan langsung surat permohonan PKL. Lalu pada tangga 3 juli 2017 PT Sun Star Motor Mitsubishi memberikan surat balasan dan menyetujui praktikan melaksanakan PKL di perusahaan tersebut.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan melaksanakan PKL di PT Sun Star Motor Mitsubishi, Bogor selama 40 hari kerja, yaitu mulai tanggal 17 Juli sampai dengan tanggal 14 September 2017. Praktikan melaksanakan PKL lima hari dalam satu minggu, yaitu hari senin sampai dengan hari jumat sesuai dengan peraturan yang dibuat oleh PT Sun Star Motor Mitsubishi, yaitu dimulai dari pukul 08.30 WIB sampai dengan pukul 16.30 WIB.

3. Tahap Pelaporan

Praktikan menyusun laporan PKL berdasarkan apa yang telah praktikan kerjakan di PT Sun Star Motor Mitsubishi. Penyusunan laporan PKL ini merupakan salah satu persyaratan kelulusan Program Studi Sarjana Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. Praktikan mempersiapkan laporan PKL dimulai dari bulan November. Dalam pengerjaan laporan PKL ini sampai dengan selesai, praktikan dibantu oleh Dosen Pembimbing yang sangat membantu dalam memberikan kritik dan saran mengenai laporan PKL.

BAB II

TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

1. Perkembangan Perusahaan

Sun Star Motor lahir dari sebuah tekad dan kegigihan Bapak dan Ibu Sundoro Hosea pada tahun 1974 di Solo, Jawa Tengah. Dengan nama UD Sun Motor, bidang usaha yang ditekuni pada awalnya adalah kredit mobil di beberapa kota di Jawa Tengah. Dengan semangat dan kerja keras, usaha ini berkembang menjadi dealer mobil dan sepeda motor, bahkan melangkah juga ke bisnis lain.

Pantang menyerah, jujur, dan fokus pada pekerjaan merupakan falsafah kerja yang secara konsisten dijalankan pasangan ini dalam mengembangkan bisnis dan diturunkan pada anak-anaknya sampai hari ini. Hasilnya terbukti dari perkembangan perusahaan ini dari tahun ke tahun. Sampai saat ini Sun Star Motor telah dipercaya oleh para Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) yang menjadi pemain utama dalam bisnis otomotif di Indonesia. Ada 25 cabang di Jakarta, Surabaya, Semarang, Solo, Malang, Denpasar, dan kota-kota besar lain di Indonesia.

Tantangan adalah selalu menjadi peluang untuk berkembang bagi Sun Star Motor. Maka, dari mobil dan sepeda motor, Sun Star Motor juga merambah ke bisnis properti, jasa keuangan dan penyewaan kendaraan. Salah satu bukti prestasinya adalah Hotel Novotel Solo yang didirikan tahun 1996, disusul Hotel Grand Mercure Yogyakarta (berganti nama menjadi The Poenix Hotel pada tahun

2004), Hotel Novotel Semarang (2005), Hotel Ibis Solo (2008), dan Best Western Premier Solo yang diresmikan tahun 2009.

Didukung oleh dari 1.000 karyawan yang secara berkala mendapat pelatihan dan pengembangan, Sun Star Motor terus menapaki bisnis dengan visi menjadi perusahaan terkemuka dan menciptakan nilai tambah bagi stakeholders-nya. Untuk memenuhi hal tersebut, Sun Star Motor tak akan berhenti memberikan produk dan layanan berkualitas dengan harga yang kompetitif.

Mobil, truk dan motor merupakan bisnis inti pada awal berdirinya Sun Star Motor. Bermula di tahun 1987 sebagai agen mobil Suzuki, dalam perjalanannya berturut-turut merek lain diageni pula, diantaranya Mitsubishi, Toyota, Chevrolet, Hino, Nissan dan yang belum lama bergabung adalah MAN Truck dimana Sun Star Motor dipercaya sebagai agen tunggal di Indonesia. Sampai saat ini Sun Star Motor memiliki 45 cabang dealer mobil di berbagai kota, sertasekitar 16 cabang untuk merek sepeda motor Suzuki dan Piaggio. Di samping penjualan mobil, truk dan motor, Sun Star Motor menyediakan jaringan servis dan penjualan suku cadang orisinil kepada pelanggan.

Sun Star Motor melebarkan sayapnya untuk menjadi importir sekaligus sebagai agen tunggal pemegang merek MAN di Indonesia. MAN merupakan salah satu penyedia kendaraan niaga (bus) dan transportasi (truk) berskala internasional, berasal dari kota Munich, Jerman.

Truk MAN dirancang dengan rangka yang kuat, kokoh dan fungsional untuk berbagai bidang usaha pertambangan, industri berat, perkebunan dan kontruksi. Selain bodinya yang kokoh, daya kerja mesin MAN, menjadikan truk ini sebagai

transportasi angkut berat terbaik. Dua produk utamanya, MAN TGA dan MAN CLA hadir menjadi produk andalan di Indonesia.

Jaringan penjualan dan after sales Sun Star Motor tersebar di wilayah utama dan kota-kota kecil yang strategis di Indonesia. Semuanya memberikan jaminan pelayanan yang terbaik dan tercepat.

Di samping penjualan mobil, truk dan motor, Sun Star Motor menyediakan jaringan servis dan penjualan suku cadang orisinil kepada para pelanggan. Dengan moto Melayani dengan Hati, maka setiap pelanggan mempunyai pengalaman yang tersendiri dalam melakukan bisnis di Sun Star Motor.

2. Filosofi Logo



Gambar II.1 Logo Sun Motor Group
 Sumber : www.sunmotor.com

Logo ini membentuk sebuah tulisan Sun Motor yang di bentuk dan nama sang pemilik yaitu Sundoro Hosea yang diawali dengan huruf “S” dengan warna merah yang berarti keberanian dan daya juang yang tinggi yang dilakukan oleh sang pemilik.

3. Visi Sun Star Motor

Menjadi perusahaan yang terkemuka dan menciptakan nilai bagi *stakeholders*.

4. Misi Sun Star Motor

- a) Mengantisipasi kecenderungan pasar dan kebutuhan pelanggan.
- b) Mengutamakan manajemen yang profesional dan berintegritas.
- c) Mengembangkan sumber daya manusia serta memberi penghargaan atas prestasi kerja.
- d) Mengembangkan budaya inovatif.
- e) Menerapkan tata kelola perusahaan yang baik.

5. Nilai-Nilai

- 1) Profesionalisme
- 2) Integritas
- 3) Kerjasama Tim
- 4) Kepuasan Pelanggan
- 5) Organisasi Pembelajaran dan Penyempurnaan Terus Menerus

6. Group Dealer

1. MITSUBISHI

A. JABODETABEK

- a) Sun Star Prima Motor – Jakarta (3S)
- b) Sun Star Motor – Bekasi (3S)
- c) Sun Star Motor – Cikarang (3S)
- d) Sun Star Motor – Bogor (3S)

B. JAWA TENGAH & DIY

- a) Sun Star Motor – Jepara (3S)
- b) Sun Star Motor – Klaten (3S)
- c) Sun Star Motor – Kudus (3S)

- d)** Sun Star Motor – Rembang (3S)
- e)** Sun Star Motor – Salatiga (3S)
- f)** Sun Star Motor – Semarang, Banyumanik (3S)
- g)** Sun Star Motor – Semarang, MT Haryono (3S)
- h)** Sun Star Motor – Solo (3S)
- i)** Sun Star Motor – Sragen (3S)
- j)** Sun Star Motor – Wonosobo (3S)
- k)** Sun Star Motor – Banjarnegara (1S)
- l)** Sun Star Motor – Brebes (1S)
- m)** Sun Star Motor – Boyolali (1S)
- n)** Sun Star Motor – Cilacap (1S)
- o)** Sun Star Motor – Magelang (1S)
- p)** Sun Star Motor – Purwokerto (1S)
- q)** Sun Star Motor – Semarang, Jl.Pemuda (1S)
- r)** Sun Star Motor – Pati (1S)

C. JAWA TIMUR & BALI

- a)** Sun Star Motor – Bali, Badung (3S)
- b)** Sun Star Motor – Bali, Negara (3S)
- c)** Sun Star Motor – Blitar (3S)
- d)** Sun Star Motor – Kediri (3S)
- e)** Sun Star Motor – Lumajang (3S)
- f)** Sun Star Motor – Malang (3S)
- g)** Sun Star Motor – Nganjuk (3S)

- h)** Sun Star Motor – Probolinggo (3S)
- i)** Sun Star Motor – Surabaya (3S)
- j)** Sun Star Motor – Trenggalek (3S)
- k)** Sun Star Motor – Tulungagung (3S)
- l)** Sun Star Motor – Bali, Singaraja (2S)
- m)** Sun Star Motor – Sidoarjo (2S)
- n)** Sun Star Motor – Banyuwangi (1S)

2. SUZUKI

- a)** Sun Motor – Jakarta, Matraman (3S)
- b)** Sun Motor – Jakarta, Cempaka Putih (3S)
- c)** Sun Motor – Tangerang (1S)
- d)** Sun Motor – Tanjung Duren (1S)
- e)** Sun Motor – Ciledug (3S)
- f)** Sun Motor Indosentra Trada (3S)
- g)** Sejahtera Sunindo Trada

3. CHEVROLET

- a)** Sun Motor – Jakarta, Jl.Panjang (3S)
- b)** Sun Motor – Jakarta, Kalimalang (3S)
- c)** Sun Motor – Surabaya (3S)

4. TOYOTA

- a)** Surya Indah Motor – Jepara (3S)
- b)** Surya Indah Motor – Kudus (3S)
- c)** Surya Indah Motor – Rembang (3S)

5. MAN

- a) Duta Putera Sumatera – Jakarta (3S)

6. NISSAN – DATSUN – RENAULT

- a) Indosentosa Trada – Jakarta, Fatmawati
- b) Indosentosa Trada – Jakarta, Puri
- c) Indosentosa Trada – Bandung, Abdurahman Saleh
- d) Indosentosa Trada – Bandung, Soekarno Hatta
- e) Indosentosa Trada – Bandung, Veteran
- f) Indosentosa Trada – Purwokerto
- g) Indosentosa Trada – Jember
- h) Wahana Sun Solo – Solo Baru
- i) Wahana Sun Solo – Solo, Jabres
- j) Wahana Sun Motor – Semarang, Majapahit
- k) Wahana Sun Motor – Semarang, Puri Anjasmoro
- l) Wahana Sun Motor – Semarang, Setiabudi
- m) Wahana Sun Utama – Bandung

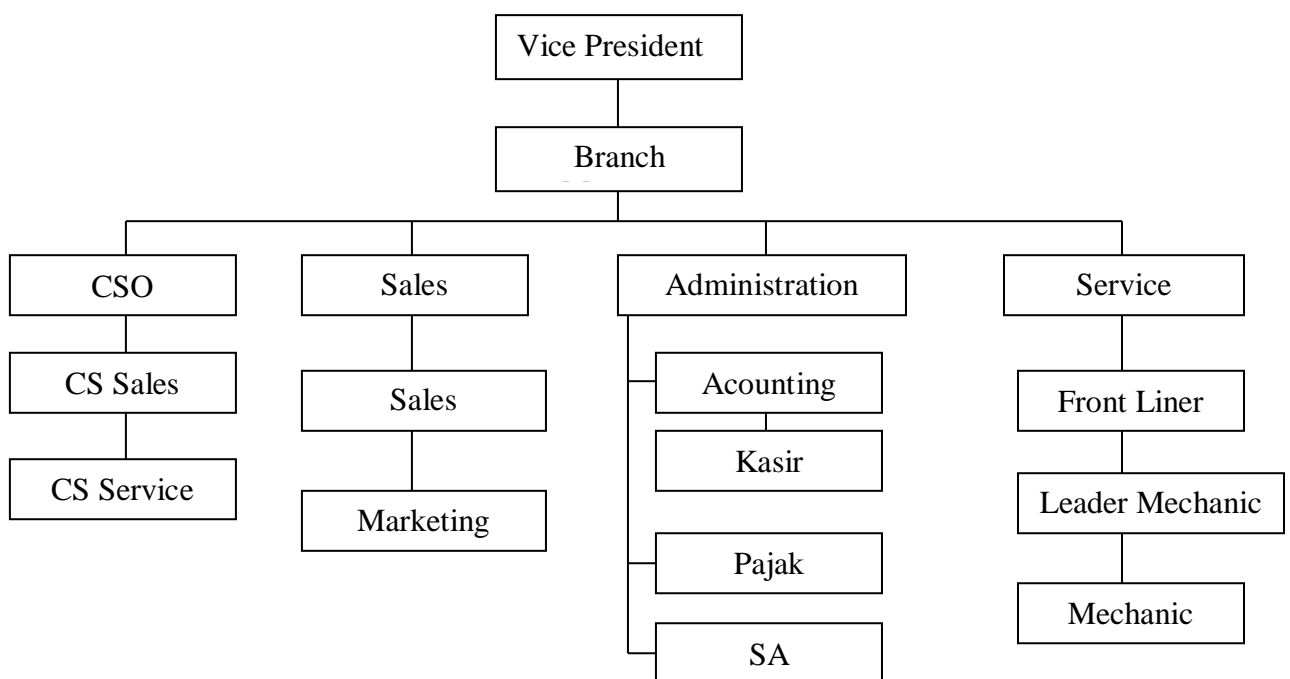
B. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur Organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan. Struktur Organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan

antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi.

Dengan adanya struktur organisasi, hal ini memudahkan pimpinan untuk mengawasi para staffnya yang berada di bawah sehingga sehingga arus kerja di PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR menjadi jelas dan lancar.

Berikut gambar struktur organisasi dari PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR :



Gambar II.2 Struktur Organisasi PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR

Sumber : Data diolah oleh Praktikan

Penjelasan mengenai setiap posisi atau jabatan dalam struktur organisasi PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR adalah sebagai berikut:

- A. Vice President : Memimpin perusahaan serta bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan.

- B. Branch Manager : Mengawasi para manager dibawahnya.
- C. Accounting : Mencatat serta menghitung pendapatan dan pengeluaran perusahaan.
- D. Bagian Pajak : Mengurusi pajak perusahaan.
- E. Sales Administration : Bertanggung jawab mengenai administrasi penjualan perusahaan.
- F. Customer Service Officer : Mengawasi serta bertanggung jawab terhadap bagian-bagian customer service dibawahnya.
- G. Sales Manager : Menangani serta bertanggung jawab terhadap penjualan produk-produk perusahaan.
- H. Service Manager : Menangani serta bertanggung jawab terhadap pelayanan bengkel dan pelayanan customer.
- I. Kasir : Menangani transaksi customer.
- J. Sales Supervisor : Mengawasi tim marketing.
- K. Front Liner : Penerimaan service dan mengawasi leader mekanik.
- L. CS Sales : Menangani customer yang akan membeli produk perusahaan.
- M. Marketing Sales : Memasarkan dan penjualan mobil atau produk

perusahaan.

- N. Leader Mechanic : Mengawasi kinerja mekanik yang bekerja di bengkel.
- O. Mechanic : Menangani masalah mobil customer.

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Berikut ini merupakan kegiatan umum dari PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR :

1. *Product*

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Produk yang ditawarkan Mitsubishi terdiri dari :

1. Bengkel (*service* dan pemeliharaan kendaraan)

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan adalah menerima *customer* yang masuk ke PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR oleh *front liner*, baik yang tujuannya untuk diperbaiki atau *diservice* maupun hanya untuk pemeliharaan saja. Lalu *front liner* mengestimasi pekerjaan yang akan dilakukan beserta biaya perbaikan atau pemeliharaannya. Setelah customer menyetujui estimasi pekerjaan maupun harga yang telah dibuat maka mekanik langsung memperbaiki kendaraan atau melakukan pemeliharaan kendaraan secara efektif dan efisien. Terakhir *front liner* melakukan pemeriksaan ulang kendaraan sebelum diserahkan kepada customer. Sebagian besar kendaraan *customer* yang masuk biasanya dibeli dari PT

SUN STAR MOTOR MITSUBISHI, akan tetapi PT SUN STAR MITSUBISHI dapat melayani kendaraan selain kendaraan Mitsubishi.

2. *Showroom* dan Penjualan Mobil

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan adalah menyediakan ruang pameran (*showroom*) untuk mobil-mobil Mitsubishi, memberikan informasi kepada *customer* yang datang ke *showroom* baik informasi mengenai produk maupun harga produk, melakukan penjualan mobil baik penjualan melalui *salesman* maupun *sales counter*, mengevaluasi hasil penjualan mobil, mencari pelanggan baru, serta melakukan promosi penjualan seperti *customer* yang membeli kendaraan di PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI akan mendapatkan dua kali *service* gratis. *Service* gratis pertama dilakukan ketika mobil berada pada jarak tempuh 1.000 km dan *service* gratis kedua dilakukan ketika mobil berada pada jarak tempuh 5.000 km. Kegiatan lainnya yaitu perusahaan mengingatkan para *customernya* melalui SMS, telepon, bahkan email, ketika kendaraannya harus menjalani proses pengecekan. Mobil Mitsubishi yang dijual diantaranya adalah Pajero Sport, Outlander Sport, Mirage, Triton, Delica, Xpander, Colt L300 dan Colt T120 SS.

2. *Price*

Penetapan harga produk Mitsubishi menggunakan tiga metode, yaitu :

1. *Cost-Based Pricing* (Penetapan harga berdasarkan biaya)

a. Cost-Plus-Pricing (Penetapan harga biaya plus)

Metode ini merupakan metode penelitian harga yang paling sederhana, dimana metode ini mengoptimal terhadap biaya produk.

- b. *Break Even Analysis and Target Profit Pricing* (Analisis peluang pokok dan penetapan harga laba sasaran)

Suatu metode yang digunakan perusahaan untuk menetapkan harga apakah akan break even atau membuat target laba yang akan dicari.

2. *Valued-Based Pricing* (Penetapan harga berdasarkan nilai)

Metode ini menggunakan satu persepsi nilai dari pembeli (bukan dari biaya penjualan) untuk menetapkan suatu harga.

3. *Competition-Based Pricing* (Penetapan harga berdasarkan persaingan)

- a. *Going-rate Pricing* (Penetapan harga berdasarkan harga yang berlaku)

Perusahaan mendasarkan harganya pada harga pesaing dan kurang memperhatikan biaya dan permintaannya. Perusahaan dapat mengenakan harga yang sama, lebih tinggi atau lebih rendah dari pesaing utamanya.

- b. *Scaled-Bid Pricing* (Penetapan harga penawaran tertutup)

Perusahaan menetapkan pesaing dan bukan berdasarkan hubungan yang kaku atas biaya atau permintaan perusahaan.

Berikut daftar harga produk dari Mitsubishi :

1. Pajero Sport

- a) Pajero Sport Dakar 4x2 Ultimate : Rp 549.000.000
- b) Pajero Sport Dakar 4x4 : Rp 655.000.000
- c) Pajero Sport Dakar 4x2 : Rp 505.000.000
- d) Pajero Sport Exceed 4x2 AT : Rp 458.000.000
- e) Pajero Sport Exceed 4x2 MT : Rp 447.000.000
- f) Pajero Sport GLX 4x4 : Rp 504.000.000

2. Outlander Sport

- a) Outlander Sport Action (new) : Rp 375.000.000
- b) Outlander Sport PX : Rp 370.000.000
- c) Outlander Sport GLS : Rp 345.000.000
- d) Outlander Sport GLX : Rp 330.000.000

3. Mirage

- a) Mirage Exeed : Rp 197.500.000
- b) Mirage GLS : Rp 185.000.000
- c) Mirage GLX : Rp 173.000.000

4. Delica

- a) Delica Royal : Rp 457.000.000
- b) Delica Standard : Rp 436.000.000

5. Xpander

- a) Xpander GLX MT : Rp 189.050.000
- b) Xpander GLS MT : Rp 208.550.000
- c) Xpander Exeed MT : Rp 214.550.000
- d) Xpander Exeed AT : Rp 224.950.000
- e) Xpander Sport AT : Rp 237.500.000
- f) Xpander Ultimate AT : Rp 245.350.000

6. Triton

- a) Triton Exeed AT 4x4 : Rp 427.000.000
- b) Triton Exeed MT 4x4 : Rp 413.000.000
- c) Triton HDX MT D-Cabin 4x4 : Rp 364.000.000

d) Triton HDX MT S-Cabin 4x4 : Rp 308.000.000

7. Cold L300

a) Cold Pickup Standard : Rp 173.000.000

b) Cold Pickup Flatbed : Rp 173.500.000

c) Cold Bus Chasis : Rp 173.500.000

d) Cold Cab Chasis :Rp 168.500.000

8. Cold T120 SS

a) Cold 1.5 Standard Pickup : Rp 108.500.000

b) Cold 1.5 L 3 Way Wide Deck : Rp 111.000.000

3. *Place*

Lokasi disebut sebagai saluran distribusi yaitu suatu perangkat organisasi yang saling tergantung dalam penyedia suatu produk atau jasa untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis. Tempat termasuk berbagai aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk membuat produk dapat diperoleh dan tersedia bagi pelanggan sasaran. Berikut adalah tempat saluran distribusi Mitsubishi oleh PT Sun Star Motor :

A. JABODETABEK

a) Sun Star Prima Motor – Jakarta (3S)

b) Sun Star Motor – Bekasi (3S)

c) Sun Star Motor – Cikarang (3S)

d) Sun Star Motor – Bogor (3S)

B. JAWA TENGAH & DIY

a) Sun Star Motor – Jepara (3S)

- b) Sun Star Motor – Klaten (3S)
- c) Sun Star Motor – Kudus (3S)
- d) Sun Star Motor – Rembang (3S)
- e) Sun Star Motor – Salatiga (3S)
- f) Sun Star Motor – Semarang, Banyumanik (3S)
- g) Sun Star Motor – Semarang, MT Haryono (3S)
- h) Sun Star Motor – Solo (3S)
- i) Sun Star Motor – Sragen (3S)
- j) Sun Star Motor – Wonosobo (3S)
- k) Sun Star Motor – Banjarnegara (1S)
- l) Sun Star Motor – Brebes (1S)
- m) Sun Star Motor – Boyolali (1S)
- n) Sun Star Motor – Cilacap (1S)
- o) Sun Star Motor – Magelang (1S)
- p) Sun Star Motor – Purwokerto (1S)
- q) Sun Star Motor – Semarang, Jl.Pemuda (1S)
- r) Sun Star Motor – Pati (1S)

C. JAWA TIMUR & BALI

- a) Sun Star Motor – Bali, Badung (3S)
- b) Sun Star Motor – Bali, Negara (3S)
- c) Sun Star Motor – Blitar (3S)
- d) Sun Star Motor – Kediri (3S)
- e) Sun Star Motor – Lumajang (3S)
- f) Sun Star Motor – Malang (3S)
- g) Sun Star Motor – Nganjuk (3S)

- h) Sun Star Motor – Probolinggo (3S)
- i) Sun Star Motor – Surabaya (3S)
- j) Sun Star Motor – Trenggalek (3S)
- k) Sun Star Motor – Tulungagung (3S)
- l) Sun Star Motor – Bali, Singaraja (2S)
- m) Sun Star Motor – Sidoarjo (2S)
- n) Sun Star Motor – Banyuwangi (1S)

4. *Promotion*

Promosi yang digunakan oleh PT Sun Star Motor Mitsubishi dilakukan dalam berbagai bentuk antara lain :

1. *Personal Selling*

Pemasaran ini umum digunakan oleh perusahaan karena menggunakan teknik langsung dari *marketing* yang bersangkutan. Selain itu teknik ini dianggap paling efektif karena mendapatkan timbal balik langsung dari konsumen yang bersangkutan.

Para *marketing* PT Sun Star Motor Mitsubishi rutin melakukan prospek terhadap konsumen lama ataupun baru baik secara langsung maupun tidak langsung. Prospek secara langsung dilakukan dengan bertemu tatap muka dengan konsumen sedangkan prospek tidak langsung dilakukan melalui telepon atau *whatsapp*.

2. *Sales Promotion*

Sales Promotion merupakan bentuk pemasaran lain dari perusahaan ini. PT Sun Star Motor Mitsubishi melakukan promosi dengan menggunakan metode

cicilan ringan terhadap semua merek mobilnya. Selain cicilan ringan, perusahaan juga memberikan service gratis dan juga memberikan potongan harga atau *cash back*.

Metode ini diyakini dapat menarik konsumen baru yang akan menggunakan merek mobil Mitsubishi.

3. *Public Relation*

PT Sun Star Motor Mitsubishi rutin melakukan kunjungan ataupun gathering dalam rangka launching produk baru atau penawaran khusus kepada konsumen. Selain itu perusahaan ini aktif melakukan pameran di beberapa pusat perbelanjaan yang ada di Bogor untuk menawarkan produknya.

1. Analisis Pesaing

1. Toyota

Product : Mempunyai *Showroom* penjualan mobil dan memiliki banyak model mobil diantaranya seperti Avanza, Fortuner, Rush, Etios Valco, Alpard, Corolla Altis dll. Mempunyai bengkel dan perawatan mobil yang lengkap dan juga menjual *sparepart* yang di produksi sendiri.

Price : Dalam penetapan harga oleh Toyota hampir sama dengan apa yang dilakukan oleh Mitsubishi yaitu dengan tiga metode yaitu penetapan harga berdasarkan biaya, penetapan harga berdasarkan nilai dan penetapan harga berdasarkan persaingan.

Place : Toyota mempunyai tempat yang banyak, luas dan menyebar di Indonesia. Dengan lokasi yang banyak dan juga strategis itu Toyota sepertinya

lebih mudah untuk mendapatkan konsumen baru terlebih karena variasi produknya yang banyak dan bermacam-macam.

Promotion : Hampir sama dengan yang dilakukan Mitsubishi, Toyota juga melakukan promosi dengan *Personal Selling*, *Sales Promotion* dan *Public Relation* tetapi dengan keunggulan yang lebih karena mempunyai tim marketing yang banyak dan juga bantuan jaringan yang sangat luas.

2. Nissan

Product : Mempunyai Showroom penjualan mobil dengan model mobil seperti March, Juke, Serena, X-Trail dll. Mempunyai jasa perawatan mobil yang cukup baik tetapi agak susah untuk mencari suku cadang atau sparepart untuk produk nissan.

Price : Dalam penetapan harga oleh Nissan hampir sama dengan apa yang dilakukan oleh Mitsubishi dan Toyota yaitu dengan tiga metode yaitu penetapan harga berdasarkan biaya, penetapan harga berdasarkan nilai dan penetapan harga berdasarkan persaingan.

Place : Nissan mempunyai lokasi saluran distribusi yang hampir sama seperti Mitsubishi karena tidak sebanyak apa yang dilakukan oleh Toyota.

Promotion : Sama juga dengan yang dilakukan pesaingnya, Nissan melakukan sejumlah promosi untuk menarik pelanggan seperti *Personal Selling*, *Public Relation*, dan juga pewartan menarik oleh *Sales Promotion*.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Praktikan melaksanakan PKL di PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR yang berlangsung selama empat puluh hari, praktikan ditempatkan dibagian Divisi Penjualan dan Pemasaran yang di bawah tanggung jawab Sales Supervisor di PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR. Praktikan ditempatkan di Divisi Penjualan dan Pemasaran dikarenakan sesuai dengan jurusan yang diambil oleh praktikan dan juga tertarik akan sistem pemasaran yang di terapkan oleh PT SUN STAR MITSUBISHI BOGOR.

Bagian Penjualan dan Pemasaran pada PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR dalam pelaksanaan tugasnya adalah untuk menjual dan memasarkan produk – produk dari mobil Mitsubishi. Praktikan disini diberi kesempatan untuk melihat dan mempelajari tentang semua produk mobil yang dijual oleh Mitsubishi supaya dapat mengerti kelebihan dari produk tersebut yang nantinya akan coba memasarkan produk – produk dari Mitsubishi.

Praktikan dalam melaksanakan tugasnya di bimbing oleh Sales Manager, Supervisor dan beberapa sales yang bekerja di PT SUN STAR MOTOR MITSUBISHI BOGOR.

Bidang pekerjaan yang dilakukan oleh praktikan selama melakukan PKL , antara lain :

1. Mengenali dan mempelajari produk - produk Mitsubishi dan cara proses pemesanan mobil Mitsubishi.
2. Menyebar Brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi di sekitar daerah Kota Bogor dan Kabupaten Bogor.
3. Melakukan Pameran sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi di beberapa pusat perbelanjaan.
4. Pekerjaan – pekerjaan pendukung lainnya :
 - a) *Foto copy* surat maupun dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran.
 - b) Mengantarkan surat maupun dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran.
 - c) Melakukan kontak dengan calon konsumen maupun konsumen melalui whatsapp ataupun telepon.

B. Pelaksanaan PKL

Pelaksanaan PKL pada Divisi Penjualan dan Pemasaran selama empat puluh hari kerja mulai tanggal 17 Juli 2017 sampai dengan 14 September 2017. Kegiatan PKL ini dilakukan sesuai dengan jadwal kerja yang berlaku di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor yaitu hari Senin - Jumat mulai pukul 08.30 - 16.30 WIB.

Selama PKL, Praktikan dibantu oleh para pegawai di Divisi Penjualan dan Pemasaran untuk menyelesaikan tugas yang diberikan oleh para manager, supervisor dan staff sales itu sendiri. Pada hari pertama PKL, Praktikan diberikan arahan dalam mengerjakan tugas PKL, gambaran tentang PT Sun Star Motor

Mitsubishi, dan wawasan pekerjaan yang ada di PT Sun Star Motor Mitsubishi oleh Supervisor Sales, bapak Irul.

Pekerjaan yang dilaksanakan oleh pratikan selama PKL di PT Sun Star Mitsubishi Bogor adalah sebagai berikut:

1. Mengenali dan mempelajari produk – produk Mitsubishi dan cara proses pemesanan mobil Mitsubishi.

Praktikan diajarkan dan diberi kesempatan terlebih dahulu untuk melihat ataupun mempelajari produk - produk mobil Mitsubishi dan cara proses pemesanan mobil Mitsubishi. Mitsubishi dikenal dengan mesin yang memiliki *power* tinggi dan tangguh di segala medan dan sudah terbukti karena kebanyakan perindustrian di Indonesia banyak yang menggunakan produk mobil Mitsubishi.

Oleh karena itu Mitsubishi melakukan dan menjawab akan kebutuhan perindustrian akan mobil penumpang di Indonesia, dengan memisahkan diri dari Mitsubishi Fuso dan membuat Mitsubishi Motors yang hanya khusus untuk kendaraan mobil penumpang.

Dalam mengenali dan mempelajari ini praktikan pertama diberi buku informasi tentang mobil – mobil Mitsubishi sambil dijelaskan dan melihat langsung bentuk fisik mobil seperti model mobil Pajero Sport, Outlander Sport, Mirage dan Delica bersama bapak Irul, bapak Yusuf dan ibu Sari .Mitsubishi Motor menciptakan produk – produk mobil dengan banyak tipe dikelasnya masing – masing seperti untuk mobil yang mempunyai kualitas besar dan juga dapat memuat banyak penumpang yang bisa berjalan di segala macam medan jalan maka terdapat produk mobil Pajero Sport, saat ini mobil Mitsubishi Pajero Sport

adalah produk mobil SUV terbaik di Indonesia pada saat ini. Terdapat juga mobil Outlander Sport yang di khusus kan untuk penumpang premium yang memiliki jiwa kuat dan petualang karena mobil ini memiliki *eksterior design* yang *elegant* dan memiliki nilai *prestise* saat dikendarai dengan berbagai fitur canggih di dalam nya dan interior yang sangat nyaman untuk dikendarai oleh keluarga. Mitsubishi Mirage adalah mobil perkotaan atau *city car* yang hanya dapat diisi oleh 4 atau 5 orang dengan kualitas tenaga mesin yang lumayan yaitu 1.200cc yang tentunya dengan harga yang bersaing dikelasnya. Mobil dengan kelas premium untuk model MPV *cross over* juga dipunyai oleh Mitsubishi yang diberi nama Delica yaitu mobil untuk 7 penumpang yang dibekali dengan mesin 2.000cc tangguh dan kuat.



Gambar III.1 Produk Mitsubishi Mirage
Sumber : Oleh Praktikan



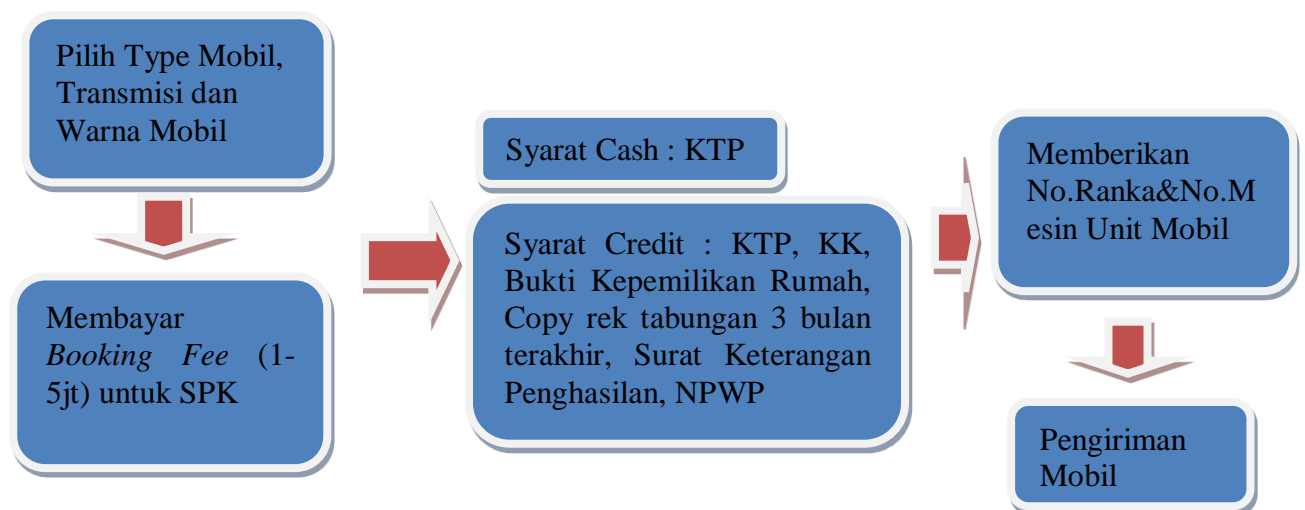
Gambar III.2 Produk – Produk mobil Mitsubishi Motors
Sumber : Oleh Praktikan

Praktikan juga diajarkan cara menangani konsumen dalam proses memesan atau membeli mobil Mitsubishi dan apa – apa saja informasi yang dibutuhkan konsumen dalam pembelian mobil bersama ibu Mira.

Pertama konsumen memilih mobil apa yang diinginkan melalui type apa yang dipilih dan warna apa yang di mau konsumen untuk mobilnya. Setelah diputuskan pilihannya maka konsumen disuruh memilih proses cara pembayaran yang akan dilakukan dan melakukan *booking fee* atau uang tanda jadi yang biasa disebut SPK (surat pemesanan kendaraan) yang berkisar 1 – 5 juta sesuai mana yang di mau konsumen untuk pembayaran SPK, yang dimana SPK itu untuk antrian kendaraan mendapatkan nomer rangka dan nomer mesin mobil.

Lalu menanyakan kepada konsumen mau *credit* atau *cash* dalam cara pembeliannya. Kalau cash maka konsumen hanya perlu memberikan KTP dan

tinggal menentukan mau atas nama siapa stnk dan bpkb mobil, kalau yang dipilih credit maka konsumen harus menyiapkan KTP, KK, Bukti Kepemilikan Rumah, Copy rekening tabungan 3 bulan terakhir, Surat Keterangan Penghasilan, Surat Izin atau Keterangan Usaha (wiraswasta) dan NPWP. Setelah dipenuhi semua syarat yang diberikan maka kami akan meminta untuk survey oleh pihak bank / leasing, setelah disetujui dan pihak bank telah mengeluarkan PO (*purchase order*) kepada pihak kami maka kami diharapkan untuk segera menghubungi konsumen bahwa pihak kredit sudah disetujui oleh bank / leasing tersebut dan tinggal melakukan pelunasan total dp sesuai yang tertera di PO tersebut. Dan setelah *ready* nomer rangka dan nomer mesin untuk unit mobil tersebut maka secepatnya akan dikirim ke dealer dan kami disuruh untuk menghubungi konsumen untuk pemberian unit mobil tersebut.



Gambar III.3 Flow Chart tahapan pembelian mobil Mitsubishi
Sumber : Oleh Praktikan

Praktikan mempelajari dan melakukan pekerjaan ini selama tujuh hari di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor. Supervisor menyarankan bahwa praktikan harus mempelajari ini secara serius karena akan berguna untuk praktikan dalam penyampaian kepada calon konsumen atau konsumen secara langsung nantinya.

Dengan di beri kesempatan terlebih dahulu untuk mempelajari produk – produk mobil Mitsubishi dan bagaimana mekanisme proses memesan atau membeli mobil Mitsubishi ini sampai ke konsumen. Diharapkan bahwa praktikan mampu untuk menyampaikan apa – apa saja informasi yang dibutuhkan oleh konsumen dalam upaya menarik konsumen supaya lebih mengerti dan tertarik untuk membeli mobil Mitsubishi.

2. Menyebar Brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi di daerah

Kota Bogor dan Kabupaten Bogor

Menyebar Brosur adalah kegiatan dari PT Sun Star Motor Mitsubishi dalam mempromosikan dan memasarkan produk – produk nya. Kegiatan ini dilakukan oleh praktikan selama berlangsungnya PKL di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor. Praktikan dan staff sales lainnya yang diberikan tugas kegiatan ini biasa menyiapkan 300 brosur produk mobil, 150 booklet spesifikasi lengkap produk mobil dan 300 brosur daftar harga terbaru dari produk mobil Mitsubishi untuk disebar, setelah itu kami dibagi menjadi 3 bagian yang nantinya akan berpencar di beberapa lokasi terpisah dan 1 bagian berisi 3 – 4 orang. Dengan cara ini diharapkan untuk memberi tahu kepada konsumen yang belum mengetahui produk mobil Mitsubishi maupun yang mau membeli dan sedang mencari – cari mobil yang akan di beli oleh konsumen nantinya.




Gambar III.4 Brosur Produk – Produk Mitsubishi
Sumber : Oleh Praktikan



Gambar III.5 Booklet Produk - Produk Mitsubishi
Sumber : Oleh Praktikan

KPM Panin

Paket Khusus Pembiayaan KPM Panin



Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT DAKAR 4x2 ULTIMATE Rp 549.000.000	11	3,05%	36.491.000	194.381.000
	23	3,85%	19.650.000	192.337.000
	35	3,55%	13.871.000	181.335.000
	47	4,45%	11.386.000	183.651.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT DAKAR 4x2 ULTIMATE (WHITE) Rp 552.000.000	11	3,05%	36.690.000	195.424.000
	23	3,85%	19.768.000	193.315.000
	35	3,55%	13.947.000	182.597.000
	47	4,45%	11.481.000	184.638.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT DAKAR 4x4 Rp 555.000.000	11	3,05%	43.537.000	231.736.000
	23	3,85%	23.456.000	217.357.000
	35	3,55%	16.549.000	214.173.000
	47	4,45%	13.600.000	216.000.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT DAKAR 4x4 (WHITE) Rp 558.000.000	11	3,05%	43.736.000	232.779.000
	23	3,85%	23.655.000	218.344.000
	35	3,55%	16.655.000	217.143.000
	47	4,45%	13.662.000	219.918.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT DAKAR 4x2 Rp 555.000.000	11	3,05%	33.566.000	179.083.000
	23	3,85%	18.055.000	168.034.000
	35	3,55%	12.758.000	167.093.000
	47	4,45%	10.485.000	169.412.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT DAKAR 4x2 (WHITE) Rp 558.000.000	11	3,05%	33.766.000	180.126.000
	23	3,85%	18.192.000	169.982.000
	35	3,55%	12.835.000	168.054.000
	47	4,45%	10.548.000	170.397.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT EXCEED 4x2 AT Rp 458.000.000	11	3,05%	30.443.000	162.741.000
	23	3,85%	16.402.000	152.694.000
	35	3,55%	11.572.000	151.858.000
	47	4,45%	9.510.000	153.790.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT EXCEED 4x2 MT Rp 447.000.000	11	3,05%	29.711.000	158.917.000
	23	3,85%	16.008.000	149.111.000
	35	3,55%	11.294.000	149.290.000
	47	4,45%	9.281.000	150.180.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI PAJERO SPORT GLX 4x4 Rp 504.000.000	11	3,05%	33.590.000	178.735.000
	23	3,85%	18.049.000	167.679.000
	35	3,55%	12.734.000	166.799.000
	47	4,45%	10.465.000	168.864.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI OUTLANDER SPORT ACTION (NEW) Rp 375.000.000	11	3,05%	25.119.000	134.894.000
	23	3,85%	13.631.000	127.484.000
	35	3,55%	9.682.000	127.632.000
	47	4,45%	7.130.000	133.256.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI OUTLANDER SPORT PK Rp 370.000.000	11	3,05%	24.784.000	133.142.000
	23	3,85%	13.450.000	125.841.000
	35	3,55%	9.553.000	125.977.000
	47	4,45%	7.900.000	128.357.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI OUTLANDER SPORT GLS Rp 345.000.000	11	3,05%	23.109.000	124.382.000
	23	3,85%	12.541.000	117.574.000
	35	3,55%	8.903.000	117.752.000
	47	4,45%	7.367.000	119.921.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI OUTLANDER SPORT GLX Rp 330 Ji	11	3,05%	22.105.000	119.127.000
	23	3,85%	11.998.000	112.615.000
	35	3,55%	8.521.000	112.717.000
	47	4,45%	7.040.000	114.859.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI MIRAGE EXCEED Rp 197.500.000	11	3,05%	6.275.000	117.685.000
	23	3,85%	3.802.000	107.692.000
	35	3,55%	3.802.000	107.692.000
	47	4,45%	4.261.000	70.837.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI MIRAGE GLS Rp 185.000.000	11	3,05%	12.429.000	68.568.000
	23	3,85%	6.762.000	65.010.000
	35	3,55%	4.815.000	65.231.000
	47	4,45%	4.603.000	66.975.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI MIRAGE GLX Rp 173.000.000	11	3,05%	11.622.000	64.292.000
	23	3,85%	6.524.000	61.021.000
	35	3,55%	4.603.000	61.227.000
	47	4,45%	3.732.000	62.483.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI DELICA ROYAL Rp 457.000.000	11	3,05%	30.376.000	162.394.000
	23	3,85%	16.396.000	152.368.000
	35	3,55%	11.547.000	151.534.000
	47	4,45%	9.498.000	153.462.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI DELICA STANDARD Rp 436.000.000	11	3,05%	28.980.000	155.092.000
	23	3,85%	15.614.000	145.628.000
	35	3,55%	11.016.000	144.732.000
	47	4,45%	9.053.000	146.871.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER GLX MT Rp 189.050.000	11	3,05%	12.700.000	69.931.000
	23	3,85%	6.810.000	69.387.000
	35	3,55%	4.921.000	66.582.000
	47	4,45%	4.079.000	67.956.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER GLS MT Rp 208.550.000	11	3,05%	13.970.000	70.573.000
	23	3,85%	7.581.000	72.457.000
	35	3,55%	5.385.000	72.534.000
	47	4,45%	4.453.000	73.876.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER EXCEED MT Rp 214.550.000	11	3,05%	14.372.000	78.675.000
	23	3,85%	7.799.000	74.441.000
	35	3,55%	5.540.000	74.503.000
	47	4,45%	4.581.000	75.901.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER EXCEED AT Rp 224.550.000	11	3,05%	15.068.000	82.319.000
	23	3,85%	8.177.000	77.880.000
	35	3,55%	5.860.000	77.963.000
	47	4,45%	4.277.000	81.329.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER SPORT AT Rp 237.500.000	11	3,05%	15.809.000	86.716.000
	23	3,85%	8.633.000	82.026.000
	35	3,55%	6.132.000	82.117.000
	47	4,45%	5.071.000	83.945.000


Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER ULTIMATE AT Rp 245.350.000	11	3,05%	16.433.000	89.467.000
	23	3,85%	8.919.000	84.926.000
	35	3,55%	6.335.000	84.716.000
	47	4,45%	4.969.000	88.395.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER ULTIMATE AT Rp 245.350.000	11	3,05%	16.433.000	89.467.000
	23	3,85%	8.919.000	84.926.000
	35	3,55%	6.335.000	84.716.000
	47	4,45%	4.969.000	88.395.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER ULTIMATE AT Rp 245.350.000	11	3,05%	16.433.000	89.467.000
	23	3,85%	8.919.000	84.926.000
	35	3,55%	6.335.000	84.716.000
	47	4,45%	4.969.000	88.395.000

Tipe	Tenor	Bunga	Angsuran	Bayar Pertama
MITSUBISHI XPANDER ULTIMATE AT Rp 245.350.000	11	3,05%	16.433.000	89.467.000
	23	3,85%	8.919.000	84.926.000
	35	3,55%	6.335.000	84.716.000
	47	4,45%	4.969.000	88.395.000

Note : Ketersediaan paket tidak mengikat dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan sebelumnya. Berkas untuk wilayah 2



Gambar III.6 Brosur Daftar Harga Produk – Produk Mitsubishi
Sumber : Oleh Praktikan

Dalam penyebaran brosur ini praktikan diberi arahan dan diberi tanggung jawab untuk mengikuti arahan dan intruksi yang diberikan oleh supervisor dan staff sales lainnya supaya dapat bekerja sama dan kompak dalam melakukan pekerjaan yang dilakukan, dan juga harus selalu ramah dan selalu tersenyum kepada konsumen atau calon konsumen yang datang, harus aktif dan reponsive terhadap apa yang diinginkan calon konsumen atau konsumen dan mengeluarkan apa yang sudah dipelajari sebelumnya. Praktikan juga diajak berkeliling Kota Bogor hingga Kabupaten Bogor untuk menyebarkan brosur – brosur tersebut.

Respon Calon Konsumen yang datang dan diberikan brosur sangat menyambut positif tentang adanya keberadaan kami yang mungkin menarik bagi calon konsumen yang sedang melihat – lihat atau sedang melakukan kegiatan yang kami selingi dengan memberi brosur – brosur produk mobil dari Mitsubishi dan juga konsumen beberapa kali ada yang menanyakan produk tersebut seperti menanyakan model mobilnya, spesifikasinya, kapasitasnya dan harganya yang

juga dibantu oleh staff sales lainnya dalam menjelaskan dan membantu Praktikan untuk mempromosikan produk – produk mobil dari Mitsubishi.

Manfaat dari melakukan pekerjaan ini adalah sebagai sarana dalam cara mempromosikan dan memasarkan produk – produk dari Mitsubishi Motors, memberi tau kepada calon konsumen yang belum mengetahui produk mobil Mitsubishi maupun yang mau membeli dan sedang mencari – cari mobil yang akan di beli oleh calon konsumen nantinya.

3. Melakukan Pameran sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi di beberapa pusat perbelanjaan

PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor menggelar Pameran pada tanggal 10 - 15 September 2017 di Mall Botani Square. Pameran ini diadakan dengan harapan untuk menunjukkan kepada konsumen tentang produk – produk mobil Mitsubishi secara langsung. Praktikan ditugaskan untuk menjaga *stand* atau *Exhibitor* selama dua hari pada tanggal 11 September dan 14 September 2017 bersama dengan staff sales lainnya yang ditunjuk oleh Divisi Penjualan dan Pemasaran.

Tugas Praktikan sebagai *Exhibitor* adalah menjelaskan kepada pengunjung yang mendatangi stand Mitsubishi mengenai produk - produk mobil Mitsubishi. Pameran ini adalah sebagai media marketing PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor untuk masuk kepada konsumen menengah atas yang berada di pusat perbelanjaan.

Pengalaman yang Praktikan dapatkan adalah Praktikan sedikit takut karena Praktikan takut salah dalam menjelaskan tentang produk – produk Mitsubishi, karena kebanyakan pengunjung ketika datang ke *Stand* Pameran Mitsubishi, akan menanyakan hal - hal tentang Produk terbaru dari Mitsubishi yaitu Xpander yang

sebenarnya belum di *launching* pada saat itu. Akan tetapi, Praktikan terbantu karena adanya staff sales yang juga ditempatkan untuk menemani praktikan mengisi *stand* pameran tersebut. Manfaat yang Praktikan dapatkan setelah mengikuti pameran ini adalah Praktikan dapat berani bertemu dengan orang - orang yang mempunyai sifat yang berbeda - beda dan menanyakan tentang segala hal tentang produk - produk Mitsubishi tersebut.



Gambar III.7 Pameran Produk Mobil Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor
Sumber : Oleh Praktikan



Gambar III.8 Pameran Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor
Sumber : Oleh Praktikan

Dengan diselenggarakannya acara pameran Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor ini respon calon konsumen atau konsumen sangat antusias, karena besarnya dan banyaknya minat calon konsumen ini dalam upaya mereka membeli mobil baru untuk keluarganya.

Setelah selesai Pameran tersebut supervisor menilai kinerja kami dan mendapat respon yang sangat baik karena kami berhasil menjual 2 mobil Mitsubishi yaitu Mitsubishi Mirage *type* GLX dan Mitsubishi Outlander Sport *type* PX dari hasil diselenggarakannya Pameran Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor.

Manfaat dari adanya Pameran Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor ini untuk menunjukkan tentang produk – produk mobil dari Mitsubishi sebagai sarana promosi untuk menarik minat calon konsumen maupun konsumen secara langsung.

Pekerjaan – pekerjaan pendukung lainnya :

- a) *Foto copy* surat maupun dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran selama waktu kosong pekerjaan.
- b) Mengantarkan surat maupun dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran selama waktu kosong pekerjaan.
- c) Melakukan kontak dengan calon konsumen maupun konsumen melalui whatapp ataupun telepon.

C. Kendala yang dihadapi

Dalam melaksanakan kegiatan PKL di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor, praktikan menghadapi beberapa kendala yang menghambat praktikan dalam menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan ataupun pelaksanaan magang secara umum, yaitu:

- 1. Praktikan terlalu canggung terhadap atasan yang lebih tinggi jabatannya.
- 2. Staff Sales dan Supervisor Sales sangat sibuk, sehingga menghambat Praktikan untuk bertanya dalam pekerjaan.
- 3. Dalam menjadi *Exhibitor* pameran yang diadakah di Mall Botani Square, Praktikan masih canggung dan takut salah dalam menjelaskan produk mobil Mitsubishi kepada pengunjung stand pameran.

D. Cara Mengatasi Kendala

Walaupun terdapat kendala yang dihadapi praktikan selama melaksanakan PKL, tetapi praktikan dapat menyelesaikan PKL dengan baik, adapun cara praktikan mengatasi kendala - kendala selama melaksanakan PKL di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor, yaitu:

1. Hari pertama bekerja, Praktikan mencoba untuk beradaptasi dengan para staff Divisi, Supervisor dan juga manajer Divisi agar pekerjaan yang akan diberikan mudah untuk dikerjakan, karena Praktikan mudah untuk bertanya jika ada pekerjaan yang sulit dan tidak dimengerti.
2. Untuk mengatasi ketidak adanya pekerjaan selama PKL, Praktikan memberanikan diri untuk meminta pekerjaan kepada Supervisor Sales. Pada akhirnya Supervisor Sales, Bapak Irul dan Bapak Iwan memberikan pekerjaan yang berkaitan dengan penjualan dan promosi.
3. Untuk tugas tambahan seperti meminta tanda tangan dan juga mengirim surat kepada Sales Manager, Praktikan berusaha seramah mungkin ketika bertemu dengan para karyawan dan juga petinggi perusahaan, agar PKL berjalan dengan lancar dan juga dapat dikenal oleh karyawan PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor.
4. Untuk pekerjaan menjadi *Exhibitor* dalam pameran yang diadakan di Mall Botani Square, Praktikan berusaha untuk mendengarkan staff ketika menjelaskan kepada pengunjung mengenai produk – produk Mitsubishi, dan mulai mempraktekannya ketika ada pengunjung lain datang, walaupun tetap dibantu oleh staff divisi.

Menurut Praktikan saluran media promosi iklan yang digunakan PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor untuk memenuhi fungsi pemasaran seperti Brosur dan Booklet sudah berisikan struktur dan format yang paling baik untuk kondisi produk yang ditawarkan memenuhi standar dalam periklanan dan juga dibuat sangat menarik dengan cetakan kualitas terbaik jadi lebih mudah praktikan dalam menyebar brosurnya sehingga dapat diterima dan direspon baik oleh calon konsumen maupun konsumen.

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor Praktikan mendapatkan wawasan, ilmu, serta pengalaman mengenai dunia kerja pada kenyataannya. Praktikan dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan dapat memperoleh pengalaman bagaimana melakukan penjualan dan strategi marketing khususnya perusahaan otomotif seperti menyebar brosur penjualan mobil dan membantu dalam pameran sebagai strategi marketing perusahaan dengan menjadi *exhibitor* di pameran Mitsubishi Motors Mall Botani Square Bogor.
2. Praktikan memperoleh pengetahuan mengenai mekanisme penjualan mobil dari perusahaan PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor, dimulai dari konsumen yang memilih *type* mobil, transmisi, warna lalu membayar *booking fee* dan beberapa persyaratan terkait pembayaran *cash/credit* kemudian menunggu diberikannya nomer mesin dan rangka terakhir pengiriman mobil.
3. Praktikan dapat menerapkan teori yang diperoleh selama di bangku kuliah ke dalam dunia kerja di bidang penjualan dan pemasaran seperti, meningkatkan brand image melalui pameran dan strategi promosi melalui brosur.

B. Saran

Setelah mengetahui secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh para pegawai PT Sun Star Motor Mitsubishi Divisi Penjualan dan Pemasaran, maka Praktikan ingin memberikan saran dan masukan yang semoga bermanfaat bagi perusahaan, universitas, dan para mahasiswa yang akan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan, yaitu:

1. Saran untuk PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor

- a. Sebaiknya PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor menyiapkan program untuk mahasiswa yang melakukan PKL sehingga mahasiswa memiliki *job description* yang jelas dan akan keluar dari perusahaan dengan ilmu dan wawasan yang sesuai dengan bidangnya.
- b. Praktikan menyarankan untuk PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor melakukan *briefing* sebelum mahasiswa melakukan PKL, agar mahasiswa PKL tidak merasa kesulitan dalam menjalankan pekerjaan yang akan diberikan oleh divisi yang akan ditempati.
- c. Praktikan menyarankan PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor mengkomunikasikan kepada seluruh staff dan karyawan mengenai keberadaan mahasiswa PKL, agar tidak adanya kecurigaan dan *miss communication*.

DAFTAR PUSTAKA

- FE-UNJ. (2012). *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
- Yusuf, S.Pd. “Fungsi Manajemen Menurut Henry Fayol,”. 8 september, 2017.
<http://jurnalmanajemen.com/fungsi-manajemen-menurut-henry-fayol/>
 (diakses tanggal 4 November, 2017. Pukul 21:41 WIB)
- “Daftar merk mobil paling laris tahun 2017”. 10 Agustus 2017.
<https://artikel.co.id/2017/08/10/daftar-merk-mobil-paling-laris-tahun-2017/>
 (diakses tanggal 11 November, 2017. Pukul 14:49 WIB)
- Addi M Idhom “Menperin ungkap tren industri otomotif”. 14 Agustus 2017.
<https://tirto.id/buka-giias-2017-menperin-ungkap-tren-industri-otomotif-cukk>
 (diakses tanggal 20 November, 2017. Pukul 15:35 WIB)

Lampiran 1

Surat Permohonan PKL



*Building
Future
Leaders*

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon/Faximile : Rektor : (021) 4893854, PRI : 4895130, PR II : 4893918, PR III : 4892926, PR IV : 4893982
 BUK : 4750930, BAKHUM : 4759081, BK : 4752180
 Bagian UHT : Telepon, 4893726, Bagian Keuangan : 4892414, Bagian Kepegawaian : 4890536, Bagian Humas : 4898486
 Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 0834/UN39.12/KM/2017

Lamp. : -

Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

31 Mei 2017

Yth. Manager HRD PT. Sun Star Motor
 Jl. KH Sholeh Iskandar No.35 Kedung Jaya
 Tanah Sereal, Bogor

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Hilmy Fauzan

Nomor Registrasi : 8215143214

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

No. Telp/HP : 089643177351

Untuk melaksanakan Praktek Kerja Lapangan yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah pada tanggal 17 Juli s.d. 20 September 2017.

Atas perhatian dan kerjas ama Saudara, kami sampaikan terima kasih.



Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,
dan Hubungan Masyarakat

[Signature]

Woro Sasmoyo, SH
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :

1. Dekan Fakultas Ekonomi
2. Koordinator Prodi Manajemen

LAMPIRAN 2

Surat Penerimaan Peserta PKL



3 Juli 2017

Nomor : 0034/17/SSMB/2017

Surat sdr : 0834/UN39.12/KM/2017

Lampiran : -

Perihal : **Jawaban Permohonan Praktek Kerja Lapangan (PKL)**

Yth : Kepada Biro Administrasi

Akademik Kemahasiswaan

Universitas Negeri Jakarta

Di Jakarta

Sehubungan dengan surat dari **Universitas Negeri Jakarta** nomor : 0834/UN39.12/KM/2017 tanggal 31 Mei 2017 perihal izin melaksanakan **PKL**, maka dengan ini disampaikan bahwa kami dapat menerima mahasiswa tersebut yaitu :

No	Nama	NIM	Jurusan
1	Hilmy Fauzan	8215145214	Manajemen Konsentrasi Pemasaran

Untuk melaksanakan **PKL** pada perusahaan kami mulai tanggal **17 Juli s.d 20 September 2017**, dalam rangka memberi kesempatan kepada mahasiswa yang bersangkutan untuk menambah pengetahuan di perusahaan dengan catatan sebagai berikut :

- Mematuhi tata tertib dan peraturan yang berlaku
- PT SUN STAR MOTOR tidak menyediakan biaya transportasi & konsumsi
- Keselamatan & kesehatan kerja menjadi tanggung jawab pihak perguruan tinggi/sekolah

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.


SUPERVISOR SALES

IWAN KUSNADI

MITSUBISHI MOTORS Authorized Dealer
PT SUN STAR MOTOR
 Jl. KH. Sholeh Iskandar No.35 Kedung Jaya-Tanah Sareal - Bogor
 Tlp : (0251) 7544881 Fax : (0251) 7544891 www.sunstarmotor.com

LAMPIRAN 3

Daftar Hadir 1




KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



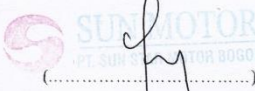
DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
 SKS

Nama : HILMY FAUZAN
 No. Registrasi : 0215145214
 Program Studi : MANAJEMEN S1
 Tempat Praktik : PT SUN STAR MOTOR
 Alamat Praktik/Telp : Jl. KH. Sholeh Iskandar No.35
Kedung Jaya - Tanah Sereal - Bogor

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	17 Juli 2017	1.	
2.	18 Juli 2017	2.	
3.	19 Juli 2017	3.	
4.	20 Juli 2017	4.	
5.	21 Juli 2017	5.	
6.	24 Juli 2017	6.	
7.	25 Juli 2017	7.	
8.	26 Juli 2017	8.	
9.	27 Juli 2017	9.	
10.	28 Juli 2017	10.	
11.	31 Juli 2017	11.	
12.	1 Agustus 2017	12.	
13.	2 Agustus 2017	13.	
14.	3 Agustus 2017	14.	
15.	4 Agustus 2017	15.	


Jakarta, 14-09-2017
 Penilai,

Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



LAMPIRAN 4

Daftar Hadir 2



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI


UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220

Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285

Laman: www.fe.unj.ac.id



Building Future Leaders

DAFTAR HADIR

PRAKTEK KERJA LAPANGAN

..... SKS

Nama : HILMY FAUZAN

No. Registrasi : 8215145214

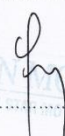
Program Studi : MANAJEMEN SI

Tempat Praktik : PT SUN STAR MOTOR

Alamat Praktik/Telp : Jl. KH. Sholeh Iskandar No.35
Kedung Jaya - Tanah Sereal - Bogor

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	7 Agustus 2017	2	
2.	8 Agustus 2017	2	
3.	9 Agustus 2017	2	
4.	10 Agustus 2017	h	
5.	11 Agustus 2017	h	
6.	14 Agustus 2017	h	
7.	15 Agustus 2017	h	
8.	16 Agustus 2017	h	
9.	21 Agustus 2017	h	
10.	22 Agustus 2017	h	
11.	23 Agustus 2017	h	
12.	24 Agustus 2017	h	
13.	25 Agustus 2017	h	
14.	28 Agustus 2017	h	
15.	29 Agustus 2017	h	


Jakarta, 14-09-2017

Penilai, 

Catatan :


Farmat ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



LAMPIRAN 5

Daftar Hadir 3




KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI


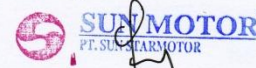
Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
Laman: www.fe.unj.ac.id



DAFTAR HADIR
PRAKTEK KERJA LAPANGAN
..... SKS

Nama : Hilmy FAUZAN
 No. Registrasi : 0215145214
 Program Studi : MANAJEMEN SI
 Tempat Praktik : PT SUN STAR MOTOR
 Alamat Praktik/Telp : Jl. KH. Sholeh Ikondar No 35
 Kedong Jaya - Tanah Sereal - Bogor


NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	30 Agustus 2017	1.	
2.	4. September 2017	2.	
3.	5 September 2017	3.	
4.	6 September 2017	4.	
5.	7 September 2017	5.	
6.	8 September 2017	6.	
7.	11 September 2017	7.	
8.	12 September 2017	8.	
9.	13 September 2017	9.	
10.	14 September 2017	10.	
11.		11.	
12.		12.	
13.		13.	
14.		14.	
15.		15.	

Jakarta, 14-09-2017
 Penilai,



Catatan :
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 6

Penilaian PKL




KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

FAKULTAS EKONOMI


Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
 Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285
 Laman: www.fe.unj.ac.id



PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PROGRAM SARJANA (S1)
 SKS

Nama : HILMY FAUZAN
 No.Registrasi : 8215145214
 Program Studi : MANAJEMEN SI
 Tempat Praktik : PT SUN STAR MOTOR
 Alamat Praktik/Telp : Jl. KH. Sholeh Iskandar No.35
Kedung Jaya - Tanah Soreal - Bogor

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR	KETERANGAN																														
		46-100																															
1	Kehadiran	<u>88</u>	1. Keterangan Penilaian : <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <th>Skor</th> <th>Nilai</th> <th>Bobot</th> </tr> <tr> <td>86-100</td> <td>A</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>81-85</td> <td>A-</td> <td>3,7</td> </tr> <tr> <td>76-80</td> <td>B+</td> <td>3,3</td> </tr> <tr> <td>71-75</td> <td>B</td> <td>3,0</td> </tr> <tr> <td>66-70</td> <td>B-</td> <td>2,7</td> </tr> <tr> <td>61-65</td> <td>C+</td> <td>2,3</td> </tr> <tr> <td>56-60</td> <td>C</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>51-55</td> <td>C-</td> <td>1,7</td> </tr> <tr> <td>46-50</td> <td>D</td> <td>1</td> </tr> </table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	<u>85</u>																															
3	Sikap dan Kepribadian	<u>90</u>																															
4	Kemampuan Dasar	<u>85</u>																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	<u>90</u>																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	<u>85</u>																															
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	<u>90</u>																															
8	Aktivitas dan Kreativitas	<u>88</u>																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	<u>85</u>																															
10	Hasil Pekerjaan	<u>85</u>																															
Jumlah		<u>871</u>	2. Alokasi Waktu Praktik : 2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif Nilai Rata-rata : <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> $\frac{871}{10 \text{ (sepuluh)}} = 87,1$ </div> Nilai Akhir : <table style="margin-left: 20px;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">87</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">A</td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px 5px;">Angka bulat</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px 5px;">huruf</td> </tr> </table>	87	A	Angka bulat	huruf																										
87	A																																
Angka bulat	huruf																																

Jakarta, 20-09-2017
 Penilai, 
 (.....)

Catatan :
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

LAMPIRAN 7

Surat Keterangan Telah Melaksanakan PKL



SURAT KETERANGAN

Nomor : 045.2/17/MG/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Chaerudin

Jabatan : SVC - SALES

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Hilmy Fauzan

NIM : 8215145214

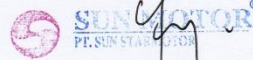
Jurusan : Manajemen Konsentrasi Pemasaran – Universitas Negeri Jakarta

Telah melaksanakan **PKL** di PT SUN STAR MOTOR pada **Bidang Penjualan**, pada tanggal 17 Juli s.d 14 September 2017, yang dilaksanakan dengan hasil **Sangat Baik**.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, atas perhatian dan kerjasamanya kami sampaikan terima kasih.

Bogor, 15 September 2017

SUPERVISOR SALES



CHAERUDIN

MITSUBISHI MOTORS Authorized Dealer
 SUN MOTOR **PT SUN STAR MOTOR**
Jl. KH. Sholeh Iskandar No.35 Kedung Jaya-Tanah Sereal - Bogor
Tlp : (0251) 7544881 Fax : (0251) 7544891 www.sunstarmotor.com

LAMPIRAN 8

Daftar Kegiatan Harian PKL

No	Tanggal	Kegiatan	PIC
1	Senin, 17 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Memperkenalkan diri - Monitoring tempat Praktikan bekerja - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi dan Penjualan dan Pemasaran 	Bapak Irul
2	Selasa, 18 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Mengenali dan mempelajari produk mobil Mitsubishi - Mengantarkan surat untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran 	Ibu Sari
3	Rabu, 19 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Mengenali dan mempelajari produk mobil Mitsubishi - Mengantarkan surat untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran 	Ibu Sari
4	Kamis, 20 Juli 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Mengenali dan mempelajari produk mobil Mitsubishi - Fotocopy surat untuk Divisi 	Ibu Sari

		Penjualan dan Pemasaran	
5	Jumat, 21 Juli 2017	- Mempelajari cara proses pemesanan pemesanan mobil Mitsubishi	Ibu Mira
6	Senin, 24 Juli 2017	- Mengenali dan mempelajari produk mobil Mitsubishi - Mengantarkan surat untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Yusuf
7	Selasa, 25 Juli 2017	- Mengenali dan mempelajari produk mobil Mitsubishi - Mengantarkan dokumen dari Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Yusuf
8	Rabu, 26 Juli 2017	- Mengenali dan mempelajari produk mobil Mitsubishi - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Irul
9	Kamis, 27 Juli 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi	Bapak Irul
10	Jumat, 28 Juli	- Menyebar brosur sebagai	Bapak Irul

	2017	sarana memasarkan produk Mitsubishi	
11	Senin, 31 Juli 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Iwan
12	Selasa, 1 Agustus 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Iwan
13	Rabu, 2 Agustus 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Fotocopy surat untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Iwan
14	Kamis, 3 Agustus	- Menyebar brosur sebagai	Bapak Iwan

	2017	sarana memasarkan produk Mitsubishi - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	
15	Jumat, 4 Agustus 2017	- Menyebarkan brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Iwan
16	Senin, 7 Agustus 2017	- Menyebarkan brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi	Bapak Yusuf
17	Selasa, 8 Agustus 2017	- Menyebarkan brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi	Bapak Yusuf
18	Rabu, 9 Agustus 2017	- Menyebarkan brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Yusuf

19	Kamis, 10 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Briefing untuk diadakannya Pameran Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor - Menyiapkan kebutuhan - kebutuhan untuk Pameran Mitsubishi Motors di Mall Botani Square Bogor - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran 	Bapak Iwan
20	Jumat, 11 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan Pameran di Mall Botani Square Bogor 	Bapak Iwan
21	Senin, 14 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan Pameran di Mall Botani Square Bogor 	Bapak Iwan
22	Selasa, 15 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan kontak dengan calon konsumen melalui whatsapp dan telepon - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran 	Bapak Yonggo
23	Rabu, 16 Agustus 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan kontak dengan konsumen melalui whatsapp dan telepon 	Bapak Yonggo

24	Senin, 21 Agustus 2017	- Membantu mempersiapkan acara launching Xpander di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor	Bapak Fahmi
25	Selasa, 22 Agustus 2017	- Membantu mempersiapkan acara launching Xpander di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor	Bapak Fahmi
26	Rabu, 23 Agustus 2017	- Acara launching Xpander di PT Sun Star Motor Mitsubishi Bogor	Bapak Yonggo
27	Kamis, 24 Agustus 2017	- Mengenali dan mempelajari produk mobil Xpander	Bapak Fahmi
28	Jumat, 25 Agustus 2017	- Mengenali dan mempelajari produk mobil Xpander	Bapak Fahmi
29	Senin, 28 Agustus 2017	- Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran - Melakukan kontak dengan konsumen melalui whatsapp dan telepon	Bapak Rian
30	Selasa, 29 Agustus 2017	- Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan	Bapak Fahmi

		<p>Pemasaran</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran - Melakukan kontak dengan konsumen melalui whatsapp dan telepon 	
31	Rabu, 30 Agustus 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi	Bapak Irul
32	Senin, 4 September 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Fotocopy surat untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran 	Bapak Irul
33	Selasa, 5 September 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi	Bapak Irul
34	Rabu, 6 September 2017	- Membantu menyiapkan dokumen yang dibutuhkan untuk konsumen yang membeli mobil	Bapak Iwan
35	Kamis, 7	- Membantu menyiapkan	Bapak Iwan

	September 2017	dokumen yang dibutuhkan untuk konsumen yang membeli mobil	
36	Jumat, 8 September 2017	- Membantu menemani untuk mengunjungi rumah lokasi konsumen - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Iwan
37	Senin, 11 September 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Irul
38	Selasa, 12 September 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk Mitsubishi - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran	Bapak Irul
39	Rabu, 13 September 2017	- Menyebar brosur sebagai sarana memasarkan produk	Bapak Irul

		Mitsubishi	
40	Kamis, 14 September 2017	<ul style="list-style-type: none"> - Fotocopy surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran - Mengantarkan surat dan dokumen untuk Divisi Penjualan dan Pemasaran 	Bapak Irul